

# IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN MURĀBAHAH DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS

**Muhammad Nizar**

*Universitas Yudharta Pasuruan,*

*Email: nizaryudharta@gmail.com*

## *Abstract*

*Product murā bah ah, is the most dominant product in use by financial institutions shari'ah, Murābah ah is selling goods at the original price with the added advantage that is agreed between the bank with members. Cooperative financial services shari' ah Arjuna in serving the financing of the dominant members are also using contract murā bah ah, because in addition to profit-promising, offense or supervision are also very minimal. This study is a qualitative research with a holistic approach, with the aim of knowing the implementation of financing murā bah ah, profitability and service systems that do KJKS Arjuna. Implementation of financing murā bah ah in the Cooperative Financial Services Shari'ah Arjuna in accordance with the theory of murā bah ah, even in the last five years the cooperative does not have difficulties or financing problems are to seize collateral. That is a guarantee that was seized because members of delinquent payments or out of the agreed rules of both or a member defaults. Most cooperative members to direct financing products murābah ah because of the risks faced very light compared to products mud Arabah or qorḍ ul ḥ asā n. So the views of the percentage murā bah ah 60%, 20% mud Arabah, qorḍ ul ḥ asā n 15%, murābahah greater in the distribution of funding. Profitability at Financial Service Cooperative Shari' ah Arjuna increasingly declining, this is due to the marketing system that is in the cooperative still exist, seen from the structure of the organization is still no marketing department or marketing, whereas in competition sharia business in the area Purwosari, Islamic banks or cooperative Shari' ah that*

*offer a margin of 1.2 percent just KJKS Arjuna.*

**Keyword:** *Murābahah, Profitabilitas, Sharia Cooperative*

### **Abstrak**

*Produk murābahah, merupakan produk yang paling dominan di gunakan oleh lembaga keuangan shari'ah, Murābahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dengan anggota. Koperasi jasa keuangan shari'ah Arjuna dalam melayani pembiayaan terhadap anggotanya juga dominan dengan menggunakan akad murābahah, karena disamping profit yang menjanjikan, pelanggaran atau pengawasan juga sangat minimal. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan holistik, dengan tujuan mengetahui implementasi pembiayaan murābahah, profitabilitas dan sistem pelayanan yang dilakukan KJKS Arjuna. Implementasi pembiayaan murābahah yang ada di Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna sesuai dengan teori tentang murābahah, bahkan dalam lima tahun terakhir koperasi tidak mendapatkan kesulitan atau pembiayaan bermasalah yang sampai menyita jaminan. Artinya jaminan itu di sita karena anggota menunggak cicilan atau keluar dari aturan yang telah disepakati keduanya atau anggota wanprestasi. Kebanyakan koperasi mengarahkan anggotanya ke produk pembiayaan murābahah karena risiko yang dihadapi sangat ringan dibandingkan produk mudarabah atau qordul ḥasān. Sehingga dilihat dari prosentase murābahah 60%, mudarabah 20%, qordul ḥasān 15%, murābahah lebih besar dalam penyaluran pembiayaan. Profitabilitas di Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna kian hari kian menurun, ini disebabkan sistem pemasaran yang ada di koperasi masih belum ada, dilihat dari struktur organisasinya masih belum ada bagian marketing atau pemasaran, padahal dalam kompetisi bisnis syariah di area Purwosari, bank syariah atau koperasi Shari'ah yang menawarkan margin 1,2 persen hanya KJKS Arjuna.*

**Kata Kunci:** *Murābahah, Profitabilitas, Koperasi Syariah*

## **PENDAHULUAN**

Dengan semakin berkembangnya perekonomian suatu negara, semakin meningkat pula permintaan atau kebutuhan pendanaan untuk

membiayai proyek-proyek pembangunan. Namun, dana pemerintah yang bersumber dari APBN sangat terbatas untuk menutup kebutuhan dana di atas, karenanya pemerintah menggandeng dan mendorong pihak swasta untuk ikut serta dalam membiayai pembangunan potensi ekonomi bangsa.<sup>1</sup>

Pembangunan ekonomi suatu negara memerlukan program yang terencana dan terarah serta membutuhkan modal atau dana pembangunan yang tidak sedikit. Tidaklah mengherankan apabila pemerintah dalam suatu negara terus menerus melakukan upaya peningkatan pertumbuhan ekonomi melalui perbaikan dan peningkatan kinerja bank sebagai lembaga keuangan dan lokomotif pembangunan ekonomi.<sup>2</sup> Lembaga keuangan bank yang mempunyai peranan yang strategis dalam membangun suatu perekonomian negara.<sup>3</sup>

Koperasi dapat menyumbang sepertiga pasar kredit mikro di tanah air yang sangat dibutuhkan masyarakat produktif dan kompetitif. Koperasi juga mampu menjangkau pelayanan kepada lebih dari 11 juta nasabah, jauh di atas kemampuan perbankan yang besar sekalipun. Namun, koperasi Indonesia yang masih berkembang dalam skala kecil dan tidak bersatu dalam suatu sistem dan jaringan, menjadikan perannya tidak terlihat. Koperasi dapat mencapai tujuannya asal diakui keberadaan dan aktivitasnya.<sup>4</sup>

Kebijakan pengelolaan BMT yang memfokuskan anggotanya pada sektor keuangan dalam hal penghimpunan dana dan pendaayagunaannya tersebut maka bentuk idealnya BMT adalah Koperasi Simpan Pinjam

---

<sup>1</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004, hlm 195.

<sup>2</sup> Muhammad Muslihuddin, *Sistem Perbankan Dalam Islam*, Jakarta: Rineka Cipta, 2004, hlm 1.

<sup>3</sup> \_\_\_\_\_, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005, hlm 1.

<sup>4</sup> Kementerian Koperasi dan UKM, Jumlah Koperasi (unit) Tahun 2005-2011, Dalam [http://www.depkop.go.id/index.php?option=com\\_content&view=article&id=892:koperasi-jadi-alternatif-jangan-abai-pasar-domestik&catid=54:bind-berita-kementerian&Itemid=98](http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=892:koperasi-jadi-alternatif-jangan-abai-pasar-domestik&catid=54:bind-berita-kementerian&Itemid=98). *Koperasi Jadi Alternatif, Jangan Abaikan Pasar Domestik*. (24 Mei 2015), 98.

Syariah yang selanjutnya pada tahun 2004 oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah disebut Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Berdasarkan keputusan Menteri Koperasi RI No. 91/Kep/M. KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah.<sup>5</sup>

KJKS diperkenalkan oleh karena banyak penduduk muslim percaya bahwa sistem bunga<sup>6</sup> komersial yang dijalankan oleh pembiayaan konvensional pada umumnya adalah dilarang, sekalipun yang lain menyatakan tidak. KJKS telah memiliki perkembangan sehingga menjadi alternatif yang kompetitif disamping koperasi jasa keuangan lainnya.

Berbeda dengan koperasi jasa keuangan pada umumnya, KJKS atau institusi keuangan Islam mencoba untuk menjamin keseluruhan kontrak pembiayaan telah berdasarkan pada persyaratan hukum Islam. Lembaga keuangan yang bergerak di dalam ekonomi Islam (syariah) maka koperasi jasa keuangan syariah bertujuan menjadi suatu lembaga yang dapat melayani seluruh kebutuhan jasa keuangan yang sesuai dengan tata kelola syariah pada masyarakat. Selain unit simpan pinjam, juga dapat secara langsung bergerak dibidang usaha sektor riil seperti toko serba ada, peternakan, perikanan. perdagangan dan sebagainya. Pembiayaan mikro syariah diperuntukan bagi pengusaha mikro sebagai tambahan modal usaha dan investasi, lebih diutamakan pada sektor riil.<sup>7</sup>

Berkembangnya KJKS di Indonesia menyebabkan banyak kontroversi dari masyarakat. Masalah yang paling banyak disorot adalah

---

<sup>5</sup> *Ibid.*, 13.

<sup>6</sup> Bunga bank dapat diartikan sebagai batas jasa yang diberikan oleh bank yang berdasarkan prinsip konvensional kepada nasabah yang membeli dan yang menjual produknya. Bunga juga dapat diartikan sebagai harga yang harus diberikan kepada nasabah (yang memiliki simpanan) dengan yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank (nasabah yang memperoleh pinjaman). A. Malik Madany, Jandra. *Memahami Bunga Dan Riba Ala Muslim Indonesia*, Yogyakarta: Biruni Press, 2008, hlm 10. Lihat juga Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2005, hlm 3. Lihat juga Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*, Jakarta: Kencana Pranada Media Group, 2011, hlm 131-132.

<sup>7</sup> Buchori, *Koperasi Syariah*, Sidoarjo: Masmedia Buana Pustaka, 2009, hlm 42.

mengenai pelekatan label ‘koperasi syariah’ pada lembaga keuangan Islam yang dianggap masih belum layak. Hal tersebut timbul karena persepsi dari masyarakat yang ragu akan konsistensi entitas bisnis syariah dalam menerapkan prinsip-prinsip syariah pada bisnisnya. Namun, disisi lain berkembangnya KJKS membuka pasar baru bagi masyarakat yang berminat pada ekonomi syariah yang bebas dari bunga.

Kontroversi ini sangat wajar sekali muncul, apabila langkah manajemen KJKS yang dengan serba instan membuka jaringan secara tergesa-gesa, merekrut dan mendidik SDM-nya secara kurang cermat sabar, dan tidak berorientasi pada kualitas dan kompetensi, maka dengan segala konsekuensi harus dihadapi kemudian apabila koperasi jasa keuangan syariah menemui berbagai masalah, seperti: manipulasi informasi, hadiah dalam rangka pencarian pembiayaan, merubah akad secara sepihak, dan bahkan memberikan pelayanan yang rendah mutunya.<sup>8</sup>

Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Arjuna merupakan salah satu lembaga keuangan milik yayasan Darut Taqwa di dusun Pandean desa Sengonagung kecamatan Purwosari Pasuruan, jadi keberadaannya di tengah kampung yang jauh dari perkotaan. Segala aktifitas keuangan yang ada di yayasan tersebut bermuara di KJKS ini, mulai dari pembayaran SPP sekolah, simpan pinjam, gaji karyawan atau guru, pembiayaan.

Dalam pengembangan pemasaran, KJKS Arjuna masih dalam cakupan kecil, artinya belum bisa bersaing dengan KJKS atau perbankan lain, ini justru mempengaruhi profitabilitas, padahal di lihat dari jumlah anggota cukup banyak, sekitar 8.000 orang sejak tahun 2008-2012. Untuk pembiayaan *murābahah*<sup>9</sup> anggotanya 530 mulai tahun 2008-2012.

---

<sup>8</sup> *Ibid.*, 53.

<sup>9</sup> *Murābahah (Deferred Payment Sale)* didefinisikan oleh para *Fuqoha* sebagai penjualan barang seharga biaya atau harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau margin keuntungan yang disepakati. karakteristik *murābahah* bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut. Syarif Hidayatullah, *Qawa'id Fiqiyyah Dan Penerapan Dalam Transaksi Keuangan Syariah Kontemporer*, Depok: Gramedia Publishing, 2012, hlm 131. Lihat juga Wiroso, *Jual Beli Murābahah*, Yogyakarta: UII

Pada umumnya kebutuhan masyarakat baik dilingkungan pondok maupun masyarakat membutuhkan produk *murābahah* karena sangat relatif lebih muda dan lebih fleksibel, tetapi dalam implementasinya masih sangat minim.<sup>10</sup>

Dengan adanya produk *murābahah* pengaruhnya nasabah semakin memperoleh kemudahan dalam memperoleh pembiayaan yang akan meningkatkan penjualan produk *murābahah* yang ada di KJKS Arjuna.

Di dalam KJKS Arjuna mempunyai prosedur pelayanan sebagai mana yang telah diterapkan yaitu menyerahkan identitas lengkap dan jumlah tanggungan, sekaligus persyaratan-persyaratan yang disediakan koperasi jasa keuangan syariah setelah itu dilakukan wawancara maupun survey lapangan atau produk yang akan dibeli (jika diperlukan). Setelah itu diajukan di komite pengambilan keputusan, komite disini diisi oleh orang-orang kepentingan untuk memutuskan dilakukan akad pembiayaan secara tertulis lalu berkas diadministrasikan, setelah itu baru dilakukan pencairan dana diteller dan berkas-berkas di administrasikan. Calon nasabah melakukan pendaftaran isi formulir untuk membuka rekening dibagian administrasi lalu membuat slip setoran awal dan diserahkan pada kasir lalu nasabah mendapat buku tabungan, minimal saldo awal Rp. 10.000,- untuk penarikannya minimal Rp. 10.000. Dari paparan di atas tentang realita yang berkembang dimasyarakat, maka hal tersebut melatar belakangi penulis untuk melakukan penelitian dengan judul “Implementasi Pembiayaan *Murābahah* dalam meningkatkan profitabilitas (Di Koperasi Jasa Keuangan Syariah Arjuna Sengonagung Purwosari Pasuruan).

---

Press, 2005, hlm 13. Lihat juga Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2005, hlm 135-136. Lihat juga Ismail Nawawi, *Perbankan Syariah*, Sidoarjo: VIV Press, 2010, hlm 254.

<sup>10</sup> *Murābahah* merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada disemua bank Islam, terutama KJKS. dalam Islam, jual beli adalah sarana tolong menolong antara sesama umat manusia yang diridloiNya. Allah Swt berfirman dalam surat (an-Nisa [4]: 29). Wiroso, *Jual Beli Murābahah*, hlm 14.

## PEMBAHASAN

### Implementasi Pembiayaan *Murābah* dalam Meningkatkan Profitabilitas

#### *Pengertian Pembiayaan*

Pembiayaan secara luas yaitu pembiayaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti koperasi syariah kepada anggota.

Berdasarkan peraturan UU No. 7 Tahun 1992 dalam UU No. 10 Tahun 1998 Pasal 1 angka 12: “Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah pembiayaan uang atau tagihan yang dipermasalahkan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembangkan uang atau tagihan tersebut, setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.

Dari pengertian yang ada mengenai pembiayaan maka dapat dilihat bahwa pemberian pembiayaan melibatkan dua pihak yang berkepentingan langsung yaitu pihak pembeli pembiayaan serta pihak penerima pembiayaan dan dalam prakteknya pembiayaan bank itu merupakan pemberian pinjaman kepada nasabahnya dalam jumlah tertentu dan setelah jangka waktu tertentu nasabah harus mengembalikan uang dan tagihan dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>11</sup>

Supaya dapat memaksimalkan pengelolaan dana, maka manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan, yaitu:<sup>12</sup>

a. Aman, yakni keyakinan bahwa dana yang telah dilempar dapat ditarik kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Untuk

---

<sup>11</sup> Bagi hasil biasa dikenal dengan istilah profit sharing atau pembagian laba. Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wa Ta Tammil (BMT)*, Yogyakarta: UII Press, 2002, hlm120.

<sup>12</sup> *Ibid.*, 164.

menciptakan kondisi tersebut sebelum dilakukan pencairan pembiayaan, koperasi terlebih dahulu harus melakukan survey usaha untuk memastikan bahwa usaha yang dilakukan layak.

b. Lancar, yakni keyakinan bahwa dana koperasi dapat berputar dengan lancar dan cepat. Semakin cepat dan lancar perputaran dananya maka pengembangan koperasi akan semakin baik.

c. Menguntungkan, yakni perhitungan dan proyeksi yang tepat untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan semakin tepat dengan memproyeksi usaha kemungkinan gagal dapat diminimalisir.

### *Unsur-Unsur Pembiayaan*

Dari pengertian mengenai pembiayaan dikatakan bahwa pembiayaan diberikan atas dasar kepercayaan dengan demikian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini benar-benar diyakini dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disetujui bersama. Berdasarkan hal tersebut Suyatno menjelaskan unsur-unsur yang terkandung dalam pembiayaan adalah:<sup>13</sup>

a. Kepercayaan, merupakan suatu keyakinan si pemberi pembiayaan bahwa prestasi yang diberikannya prestasi yang baik dalam bentuk uang, barang atau jasa yang benar-benar diterimanya kembali dimasa tertentu yang akan datang.

b. Waktu, merupakan suatu masa yang memisahkan peprestasi dengan pengembaliannya yang akan diterima pada masa yang akan datang.

c. *Degree of risk*, merupakan suatu tingkat risiko yang timbul sebagai akibat adanya jangka waktu yang diterima dikemudian hari. Semakin lama pembiayaan yang diberikan semakin tinggi pula tingkat risikonya. Dengan adanya unsur risiko inilah maka timbul jaminan dalam pemberian

---

<sup>13</sup> Thomas Suyatno, *Dasar-Dasar Perkreditan Edisi Kedua Catatan Kelima*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1991, hlm 15.



pembiayaan.<sup>14</sup>

d. Prestasi, yaitu obyek pembiayaan yang tidak saja diberikan dalam bentuk uang tetapi juga berbentuk barang atau jasa. Namun dalam ekonomi modern sekarang ini didasarkan kepada uang, maka transaksi pembiayaan yang menyangkut uang sering disampaikan dalam praktek pembiayaan.

### *Tujuan Pembiayaan*

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank atau koperasi syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah atau koperasi syariah terkait dengan *stake holder*, yaitu:<sup>15</sup>

a. Pemilik

Dari sumber pendapatan, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

b. Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelola.

c. Masyarakat

1.) Pemilik dana

Sebagai pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

2.) Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan penyedia dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif).

3.) Masyarakat umumnya konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

d. Pemerintah

---

<sup>14</sup> Risiko dikaitkan dengan kemungkinan kejadian atau keadaan yang dapat mengancam pencapaian tujuan dan sasaran organisasi baik organisasi bisnis atau organisasi lainnya. Ismail Nawawi, *Manajemen Risiko*, Jakarta: Dwipura Pustaka Jaya, 2012, hlm 34.

<sup>15</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004, hlm 196.

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negeri, disamping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank syariah dan juga perusahaan-perusahaan).

e. Bank atau koperasi

Bagi bank atau koperasi yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap *survival* dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

### *Fungsi Pembiayaan*

Ada beberapa fungsi pembiayaan yang diberikan bank syariah atau koperasi syariah kepada masyarakat penerima, di antaranya:

a. Meningkatkan daya guna

Para penabung menyimpan uangnya di koperasi dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam prosentasenya tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh koperasi guna suatu usaha peningkatan produktifitas.

Para pengusaha menikmati pembiayaan dari koperasi untuk memperluas atau memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi maupun memulai usaha baru. Pada dasarnya melalui pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

Dengan demikian dana yang mengendap di bank atau koperasi (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah diam dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun kemanfaatan bagi masyarakat.

b. Meningkatkan daya guna barang

1.) Produsen dengan bentuk pembiayaan bank atau koperasi dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat.

2.) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari sesuatu tempat yang kegunaanya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan via rekening-rekening Koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kerta maupun uang giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitasnya apalagi secara kuantitatif.

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan.

e. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitasi pada dasarnya di arahkan pada usaha-usaha di antaranya pengembangan inflasi,<sup>16</sup> peningkatan ekspor, rehabilitasi prasarana, penemuan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat.

f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya.

g. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional

Bank atau koperasi sebagai lembaga kredit atau pembiaya tidak saja bergerak di dalam negeri tetapi juga diluar negeri.

---

<sup>16</sup> Nur Rianto Al Arif, *Teori Makroekonomi Islam*, Bandung: Alfabeta, 2010, hlm 84. Lihat juga Prathama Rahardja dan Mandala Manurung, *Pengantar Makroekonomi*, Jakarta: LPFE-UI, 2004, hlm 155. Lihat juga Sadono Sukirno, *Makroekonomi Suatu Pengantar*, Jakarta: Rajawali Press, 2002, hlm 333.

### *Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan*

Prinsip-prinsip pemberian pembiayaan dipergunakan dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan. Seorang petugas pembiayaan pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon debitur. Di dalam lembaga perbankan terdapat beberapa prinsip pembiayaan yaitu dengan analisis 5C, adapun prinsip analisis 5C tersebut yaitu:<sup>17</sup>

a. *Character* (kepribadian atau watak)

Keadaan watak dan sifat dari calon anggota, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Manfaat dari soal penilaian karakter ini untuk mengetahui sejauh mana tingkan kejujuran dan integritas serta *i'tikat* baik, yaitu kemampuan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban. *Character* merupakan faktor dominan, sebab sebagai calon debitur tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan hutangnya, tetapi kalau tidak mempunyai *i'tikat* baik, tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi koperasi dikemudian hari.

b. *Capacity* (kemampuan atau kesanggupan)

*Capacity* adalah suatu penilaian mengenai kemampuan calon debitur dalam mengembangkan dan mengendalikan usaha serta kesanggupan dalam menggunakan fasilitas pembiayaan yang diberikan, pengucuran *capacity* dari calon debitur ini dapat dilakukan misalnya melalui:

1.) Penilaian *past performance* dari nasabah yang bersangkutan, apakah usahanya menunjukkan perkembangan yang sangat maju dari waktu ke waktu atau banyak mengalami kegagalan.

2.) Penilaian posisi neraca dan laporan perhitungan rugi laba untuk beberapa priode terakhir untuk menilai besarnya *solvabilitas*, *likuiditas* dan *reniabilitas* usahanya serta tingkat resiko usahanya.

c. *Capital* (modal atau kekayaan)

---

<sup>17</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Konvensional Bank Syariah*, Yogyakarta: AMP YKPN, 2005, hlm 60.

*Capital* adalah jumlah dana atau modal usaha dari calon debitur yang telah tersedia atau yang telah ada sebelum mendapat fasilitas pembiayaan. Dalam praktek sehari-hari kemampuan capital ini antara lain dapat diwujudkan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financing* sampai jumlah tertentu dan sebaiknya besarnya *self financing* ini tidak harus berupa uang tunai, dapat juga dalam bentuk barang-barang modal seperti tanah, bangunan, mesin dan lain-lain.

d. *Collateral* (jaminan)

*Collateral* adalah barang-barang jaminan yang disertai oleh peminjam atau debitur atas pembiayaan yang diterima. Adapun manfaat dari *Collateral* ini antara lain adalah sebagai alat pengamanan apabila usaha yang dibiayai dengan pembiayaan tersebut gagal atau sebab-sebab lain dimana debitur tidak mampu untuk melunasi pembiayaannya dari hasil usaha yang normal.

e. *Condition of Economic* (keadaan ekonomi)

Yang dimaksud dengan *Condition of Economic* adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian. Pada suatu saat atau kurung waktu tertentu yang mungkin akan dapat mempengaruhi kelancaran usaha dari perusahaan yang akan memperoleh pembiayaan, jadi kondisi ekonomi yang diperhatikan sehubungan dengan permohonan pembiayaan, tidak saja kondisi pada sektor usaha calon nasabah, tetapi juga ekonomi secara umum dimana perusahaan calon nasabah itu berada.

## Pembiayaan *Murābahab*

### Pengertian *Murābahab*

*Murābahab*<sup>18</sup> adalah jual beli barang pada harga asal dengan

---

<sup>18</sup> Pembiayaan dengan *murābahab* merupakan pembiayaan yang dicirikan dengan adanya penyerahan barang di awal akad dan pembayaran kemudian dalam bentuk angsuran maupun sekaligus. Adiwarmanto Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006, hlm 265.

tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah.<sup>19</sup> Dalam *murābahah* penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu.<sup>20</sup>

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud *murābahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membelinya dengan harga yang lebih sebagai laba.<sup>21</sup>

### *Landasan Hukum Murābahah*

*Murābahah* merupakan akad<sup>22</sup> jual beli yang diperbolehkan, hal ini didasarkan atas dalil-dalil yang terdapat dalam al-Qur'an, al-Hadits<sup>23</sup>

---

<sup>19</sup> Nur Rianto al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2010, hlm 43.

<sup>20</sup> Legalitas syariah dari produk pembiayaan *murābahah* ini didasarkan pada sejumlah fatwa DSN-MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *murābahah*, fatwa No:10/DSN-MUI/IV/2000 tentang *wakalah*, fatwa No: 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang uang muka dalam *murābahah*, fatwa No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *murābahah*, fatwa No: 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam *murābahah*, fatwa No: 46/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang *murābahah* bagi nasabah yang tidak mampu membayar, fatwa No: 48/DSN-MUI/II/2005 tentang penjadwalan kembali tagihan *murābahah*, fatwa No: 49/DSN-MUI/II/2005 tentang konversi akad *murābahah*. Hafidz Abdurrahman, *Menggugat Bank Syariah*, Bogor: al-Azhar Press, 2012, hlm 66-67.

<sup>21</sup> Wiroso, *Jual Beli Murābahah*, Yogyakarta: UII Press, 2005, hlm 13-14. Lihat juga DSN, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, Jakarta: Tp, 2003, hlm 311.

<sup>22</sup> Akad dari bahasa Arab *ar-Rabtu* yang berarti menghubungkan atau mengkaitkan, atau mengikat antara beberapa ujung sesuatu. Ismail Nawawi, *Perbankan Syariah*, Sidoarjo: VIV Press, 2010, hlm 195. Sedangkan istilah akad dalam undang-undang No. 21 Tahun 2008 dinyatakan dalam pasal 1 angka 13, akad adalah kesepakatan tertulis antara bank syariah atau UUS dan pihak lain yang memuat adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan prinsip syariah. Dalam Islam dikenal dua istilah dalam akad, yaitu rukun akad dan syarat akad. Rukun dapat dipahami sebagai unsur esensial yang membentuk akad yang harus selalu dipenuhi dalam suatu transaksi. Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*, Surabaya: Ghalia Indonesia, 2009, hlm 119.

<sup>23</sup> Adapun hadits yang dijadikan dalil:

عن أبي سعيد الخدري يقول : قال رسول الله ﷺ , إنما البيع عن تراض  
Dari Abu Sa'id al-Khudri bahwa Rasulullah Saw bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. al-Baihaqi dan Ibn Majah, dan dinyatakan sahih oleh Hibbin). Ismail

ataupun *ijma'* ulama.<sup>24</sup> Di antara dalil yang memperbolehkan praktik akad jual beli *murābahah* adalah sebagai berikut:

*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*  
(an-Nisa': 29)

*Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.*

(al-Baqarah: 275)

Dalam ayat ini, Allah mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum, serta menolak dan melarang konsep ribawi. berdasarkan ketentuan ini, jual beli *murābahah* mendapatkan pengakuan dan legalitas dari syariat dan juga sah untuk dioperasionalkan dalam praktik pembiayaan bank syariah atau koperasi syariah karena ini merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung unsur ribawi.<sup>25</sup>

أن النبي صلى الله عليه وسلم قال ثلاث فيهن البركة البيع الي أجل،  
والمقارضة، وخنط البر بالشعير للبيت لا البيع (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Dari *Subaib ar Rumi r.a.* bahwa Rasulullah bersabda tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, *mugaradah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah tangga untuk dijual. (H.R. Ibnu Majah dari *Subaib*).

### **Syarat dan Rukun *Murābahah***

a. Mengetahui harga pokok (harga beli), disyaratkan bahwa harga beli harus diketahui oleh pembeli kedua, karena hal itu merupakan syarat mutlak bagi keabsahan *bai' murābahah*. Penjual kedua harus menerangkan Nawawi, *Fiqh Mu'amalah Hukum Ekonomi, Bisnis dan Sosial*, Surabaya: Percetakan ITS Press, 2010, hlm 158. Lihat juga Hafidz Abdurrahman, *Menggugat Bank Syariah*, hlm 150-151.

<sup>24</sup> *Ijma* ulama tentang kebolehan jual beli dengan cara *murābahah* (Ibn Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid*, II/161: al-Kasani, *Bada'I as Sana'I V/220-222*). Yang dikutip oleh Hafidz Abdurrahman, *Menggugat Bank Syariah*, 153.

<sup>25</sup> Ismail Nawawi, *Fiqh Mu'amalah Hukum Ekonomi, Bisnis dan Sosial*, hlm 156. Lihat juga Dewan Syariah Nasional, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional, Edisi Kedua*, Jakarta: Tp, 2003, hlm 94.

harga beli kepada pihak pembeli kedua, hal ini juga berlaku bagi bentuk jual beli yang berdasarkan kepercayaan, seperti halnya *al-tauliyah*, *al-Isyrak* ataupun *al-Wadi'ah*, dimana akad jual beli ini berdasarkan atas kejelasan informasi tentang harga beli. Jika harga beli tidak dijelaskan kepada pembeli kedua dan ia telah meninggalkan majlis, maka jual beli dinyatakan akadnya batal.

b. Adanya kejelasan keuntungan (*margin*) yang diinginkan penjual kedua, keuntungan harus dijelaskan nominalnya kepada pembeli kedua atau dengan menyebutkan persentase dari harga beli. Margin juga merupakan bagian dari harga, karena harga pokok plus margin merupakan harga jual, dan mengetahui harga jual merupakan syarat syahnya jual beli.

c. Modal yang digunakan untuk membeli objek transaksi harus merupakan barang *mitsli* (terdapat padanya dipasaran). Alangkah baiknya jika menggunakan uang. Jika modal yang dipakai merupakan barang *qimilghair mitsli*, misalnya pakaian dan marginnya berupa uang, maka diperbolehkan seperti misalnya, saya jual sepeda motor Yamaha ini dengan sepeda motor Honda yang kamu miliki ditambah dengan Rp. 1.000.000,- sebagai margin maka diperbolehkan.

d. Objek transaksi dan alat pembayaran yang digunakan tidak boleh berupa barang ribawi. Seperti halnya menjual 100 dollar dengan harga 110 dollar, margin yang diinginkan (dalam hal ini 10 dollar) bukan merupakan keuntungan yang di perbolehkan, akan tetapi merupakan bagian dari unsur riba.

e. Akad jual beli pertama harus sah adanya, artinya transaksi yang dilakukan penjual pertama dan pembeli pertama harus sah, jika tidak, maka transaksi yang dilakukan penjual kedua (pembeli pertama) dengan pembeli kedua harusnya *fasidl* rusak dan akadnya batal.

f. Informasi yang wajib dan tidak boleh diberitahukan dalam *bai' murābahah*. *Bai' murābahah* yakni jual beli yang disandarkan pada sebuah kepercayaan, karena pembeli juga akan percaya atas informasi yang diberikan dari penjual tentang harga beli yang menurut jumhur ulama,



rukun dan syarat yang terdapat dalam *bai' murābahah* sama dengan rukun dan syarat yang terdapat dalam jual beli, dan hal itu identik dengan rukun dan syarat yang harus ada dalam akad.<sup>26</sup>

## Profitabilitas

### *Pengertian Profitabilitas*

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba dari setiap penjualan yang dilakukan.<sup>27</sup> Laba merupakan kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi<sup>28</sup> atau jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain-lain dan kerugian dari penghasilan operasi.<sup>29</sup> Profitabilitas dapat diartikan kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh laba yang berhubungan dengan penjualan, total aktiva, maupun hutang jangka panjang.<sup>30</sup>

Jadi dapat dikatakan bahwa profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba berdasarkan besarnya penjualan, total aktiva, modal jangka panjang.

### *Profitabilitas Menurut Pandangan Islam*

Profitabilitas atau laba muncul dari proses perputaran modal dalam aksi-aksi usaha. Dalam bahasa Arab, laba berarti pertumbuhan dalam dagang. Sebagaimana firman Allah, dalam surat al-Baqarah:16  
*Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, Maka*

---

<sup>26</sup> Ismail Nawawi, *Perbankan Syariah*, Surabaya: VIV Press, 2011, hlm 421-423.

<sup>27</sup> Husein Umar, *Metode Riset Bisnis*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2002, hlm 114.

<sup>28</sup> Akuntansi adalah berupa susunan konsep, definisi dan dalil yang menyajikan secara sistematis gambaran fenomena akuntansi yang menjelaskan hubungan antara variable dengan variabel lainnya dalam struktur akuntansi dengan maksud dapat menjelaskan dan meramalkan fenomena yang mungkin akan muncul. Harahap, *Teori Akuntansi Laporan Keuangan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2002, hlm 31.

<sup>29</sup> Sofyan Syafri Harahab, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997, hlm 60.

<sup>30</sup> Lukman Syamsuddin, *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Edisi Baru, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000, hlm 55.

*tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.*<sup>31</sup>

### ***Ukuran Profitabilitas***

Rasio profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal bagi investor jangka panjang akan sangat berkepentingan dengan analisis profitabilitas.<sup>32</sup>

Disebutkan juga, rasio profitabilitas adalah merupakan hasil dari kebijaksanaan yang diambil oleh manajemen, yang mengukur seberapa besar tingkat keuntungan yang dapat diperoleh oleh perusahaan.<sup>33</sup>

Dapat disimpulkan bahwa rasio profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, yang berhubungan dengan penjualan, total aktiva maupun modal. Rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, antara lain:<sup>34</sup>

#### ***a. Profit Margin***

*Profit margin* merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dengan penjualan yang dicapai. Semakin besar *profit margin* semakin baik kondisi operasi perusahaan. Rumus yang dapat digunakan antara lain:

*Gross Profit Margin* yaitu merupakan prosentase dari laba kotor dibanding dengan penjualan. Rumus yang digunakan:

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Gross profit}}{\text{Penjualan}} \times 100$$

---

<sup>31</sup> Mereka itulah orang-orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk artinya mengambil kesesatan sebagai pengganti petunjuk (maka tidaklah beruntung perniagaan mereka bahkan sebaliknya mereka merugi karena membawa mereka ke dalam neraka yang menjadi tempat kediaman mereka untuk selama-lamanya, dan tidaklah mereka mendapat petunjuk disebabkan perbuatan mereka itu. Jalāludīn al mahallī, jalāludīn as suyūfī, *tafsīr jalālīn*, Surabaya: Hidayāh, tt, hlm 3.

<sup>32</sup> Munawwir, *Analisa Laporan Keuangan*, Yogyakarta: Liberty, 2000, hlm 89.

<sup>33</sup> Sutrisno, *Manajemen Keuangan*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003, hlm 253.

<sup>34</sup> Ridwan S. Sudjaja, Inge Berlian. *Manajemen Keuangan I*, Klaten: Intan Sejati, 2003, hlm 144.

Sales

*Operating Profit Margin* yaitu merupakan laba murni yang diterima atas setiap rupiah dari penjualan yang dilakukan atau laba operasi dibagi dengan penjualan. Rumus yang digunakan:

$$\text{Operating Profit Margin} = \frac{\text{operating profit}}{\text{sales}} \times 100\%$$

*Net Profit Margin* yaitu merupakan rasio antara laba bersih dibandingkan dengan penjualan. Rumus yang digunakan:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Earning after tax}}{\text{Sales}} \times 100\%$$

***b. Return On Equity (ROE), sering disebut dengan rentabilitas modal sendiri.***

Rasio ini merupakan perbandingan antara laba bersih setelah pajak dengan modal sendiri. Rumus yang digunakan:

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{earning after tax} \times 100\%}{\text{stock holder equity}}$$

Hasil rasio ini dijadikan gambaran besarnya kembalian atas modal yang ditanamkan atau kemampuan dari modal sendiri untuk menghasilkan keuntungan bagi pemegang saham preferent dan saham biasa. Selain itu juga dijadikan dasar bagi kreditur dalam memberikan pinjaman terhadap perusahaan dan sebagai bahan pertimbangan bagi pihak investor dalam menanamkan modalnya. Semakin besar nilai ROE suatu perusahaan semakin baik, karena perusahaan cukup modal untuk menjalankan aktivitasnya.

***Jenis-Jenis Laba Menurut Islam***

***a. Ar-Ribh At-Tijāri (Laba Dagang)***

Pertambahan pada harta yang telah dikhususkan untuk perdagangan sebagai hasil dari proses barter dan perjalanan bisnis. Laba ini dapat dikatakan laba hakiki, karena laba ini muncul karena adanya proses jual beli.

***b. Al-Ghallab (Laba Yang Timbul Dengan Sendirinya atau Laba***

### Insidentil Atau Laba Minor)

Pertambahan yang terdapat pada barang dagangan sebelum penjualan, seperti wool atau susu dari hewan yang akan dijual, atau juga buah kurma yang dibeli untuk dagangan.

#### c. *Al-Fa'dah* (Laba yang Berasal dari Modal Pokok)

Pertambahan pada barang milik (asal modal pokok) yang ditandai dengan perbedaan antara harga, waktu pembelian dan harga penjualan, yaitu sesuatu yang baru dan berkembang dari barang-barang milik, seperti susu yang telah diolah yang berasal dari hewan ternak.

### *Pengertian Bagi Hasil*

Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba.<sup>35</sup> Secara istilah *profit sharing* merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan.<sup>36</sup> Bentuk-bentuk distribusi ini dapat berupa pembagian laba akhir, bonus prestasi. Dengan demikian, bagi hasil merupakan sistem yang meliputi tatacara pembagian hasil usaha antara pemilik dana dan pengelola dana.

Secara prinsipil bagi hasil dapat diartikan sebagai prinsip muamalat berdasarkan shari'ah dalam melakukan usaha bank seperti dalam hal:<sup>37</sup>

a. Menetapkan imbalan yang akan diberikan masyarakat sehubungan dengan penggunaan atau pemanfaatan dana masyarakat yang dipercayakan.

b. Menetapkan imbalan yang akan diterima sehubungan dengan penyediaan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan baik dalam bentuk investasi maupun modal kerja.

c. Menetapkan imbalan sehubungan dengan kegiatan lain yang

---

<sup>35</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Konvensional Bank Syariah*, Yogyakarta: AMP YKPN, 2005, hlm 105.

<sup>36</sup> Menurut Muhammad, 2001, dikutip oleh Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Press, 2004, hlm 120.

<sup>37</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004, hlm 47.

dilakukan oleh bank dengan prinsip bagi hasil.

Prinsip bagi hasil merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional bank Islam secara keseluruhan, dimana bank Islam berdasarkan kaidah *mudārabah* dengan menjadikan bank sebagai mitra bagi nasabah ataupun bagi pengusaha yang meminjam dana.<sup>38</sup>

Secara umum prinsip bagi hasil dalam perbankan shari'ah dapat dilakukan dalam empat *aqad* utama yaitu: *al-mushārah*, *al-mudārabah*, *al-muẓāro'ah*, dan *al-mushāqah*.

### *Pengertian Nisbah*

Nisbah merupakan proporsi pembagian hasil. Nisbah ini akan ditetapkan dalam akad atau perjanjian. Sebelum akad ditandatangani, nasabah atau anggota dapat menawar sampai pada tahap kesepakatan. Hal ini tentunya berbeda dengan sistem bunga, yakni nasabah selalu pada posisi pasif dan dikalahkan, karena pada umumnya bunga menjadi kewenangan pihak bank.<sup>39</sup>

### **Metodologi penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna Sengonagung Purwosari Pasuruan. Penetapan setting penelitian ini setelah peneliti melakukan penelitian pendahuluan melalui wawancara dengan salah satu pegawai Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna dengan bapak Muhsinin Syuaibi selaku bagian administrasi dan Bapak Muhammad Fakhrudin selaku manager.

Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna mempunyai beberapa keunikan untuk diteliti, disamping datanya mudah didapatkan dan akses mudah untuk dilakukan penelitian.

Jenis penelitian ini adalah kualitatif dan pendekatan kasuistik. Penelitian kualitatif, dikemukakan oleh Strauss dan Corbin mengungkapkan,

---

<sup>38</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, hlm 137.

<sup>39</sup> Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Press, 2004, hlm 121.

penelitian kualitatif sebagai jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui statistik atau bentuk hitungan lainnya.<sup>40</sup>

Dalam penelitian kualitatif ini peneliti menggunakan data yang dikumpulkan berupa kata-kata atau gambar, bukan angka seperti dalam penelitian kuantitatif. Data tersebut meliputi transkrip materi interview dan hasilnya, catatan lapangan, fotografi, video tape, dokumen personal, memo, dan catatan resmi lain. Penelitian ini akan menghasilkan suatu diskripsi tentang produk penyaluran dana masyarakat dalam bentuk pembiayaan *murābahah* yang menganalisis implementasi peningkatan profitabilitas di Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna Sengonagung Purwosari Pasuruan.

## Pembahasan

Dalam meningkatkan jumlah anggotanya, Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna selalu meningkatkan implemantasi pembiayaan dan sistem pelayanan terhadap anggotanya. Implementasi pembiayaan dan sistem pelayanan sendiri adalah suatu kegiatan atau urutan kegiatan yang terjadi di dalam interaksi langsung antara seseorang dengan orang lain, dan menyediakan kepuasan pelanggan.

Di samping itu KJKS Arjuna mampu mengo-perasionalkan *agile-based management strategy*, dalam merespons kebutuhan dan keinginan konsumen dengan waktu tunggu secara cepat untuk mendapat hasil produksi pabriksi sesuai dengan konsep kecerdasan produksi dan pelayanan prima dan mampu memehui kebutuahan dan keinginan konsumen. Semua kemampuan tersebut merupakan upaya membangun hubungan, kepedulian dan ketertanggapan sosial serta melakukan pelayanan bisnis.

Citra LKS yang baik bukanlah berdasarkan sudut pandang atau persepsi konsumen dan stake holder, hal ini disebabkan karena

---

<sup>40</sup> Anselm Straus, Julier Corbin, *Dasar-Dasar Penelitian Kualitatif: Tata Langkah dan Teknik-Teknik Teori Data (Penerjemah Muhammad Sodik dan Imam Muttaqien)*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003, hlm 4.

konsumenlah yang mengkonsumsi serta yang menikmati jasa, sehingga merekalah yang seharusnya menentukan kualitas jasa. Persepsi konsumen dan *stake holder* terhadap kualitas jasa merupakan penilaian yang menyeluruh terhadap keunggulan suatu jasa layanan dan sistem manajerial. Bagi pelanggan kualitas pelayanan adalah menyesuaikan diri dengan spesifikasi yang ditentukan pelanggan. Pelanggan memutuskan bagaimana kualitas yang dimaksud dan apa yang dianggap penting.

Sistem manajemen pelayanan yang dilakukan di Koperasi Jasa Keuangan Shaṛī'ah Arjuna cukup sederhana. Semua karyawannya berasal dari lulusan pondok pesantren dan strata satu Universitas Yudharta Pasuruan program studi ekonomi shaṛī'ah, sehingga penerapan etika di dalam pelayanannya sangat profesional. Manajemen pelayanan yang dilakukan koperasi jasa keuangan syariah menggunakan pola yang dikemukakan oleh Parasuraman yang dikutip oleh Tjiptono, mengidentifikasi 10 faktor yang menentukan kualitas manajemen pelayanan jasa, ke 10 jasa atau pelayanan tersebut adalah:<sup>41</sup>

1. *Reliability*, mencakup dua hal pokok, yaitu konsistensi kerja (*performance*) dan kemampuan untuk dipercaya (*dependability*). Dalam hal ini Koperasi Jasa Keuangan Shaṛī'ah Arjuna memberi jasanya secara tepat semenjak saat pertama (*right the first time*) dalam memenuhi janjinya. Misalnya menyampaikan jasanya sesuai dengan waktu yang disepakatinya, memberikan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.

2. *Responsiveness*, yaitu kemampuan atau kesiapan para karyawan untuk memberikan jasa yang dibutuhkan pelanggan. tetapi disini koperasi tidak bias memberikan responsiveness yang lebih, dikarenakan keterbatasan sarana, produk koperasi syariahnya masih sedikit, keterbatasan pegawai yang berjumlah 7 orang.

3. *Competence*, setiap karyawan dalam Koperasi Jasa Keuangan Shaṛī'ah Arjuna memiliki keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan

---

<sup>41</sup> Valarie AZ Parasuraman, *Delivering Service Quality*, New York: MC Milan, 2002 yang dikutip oleh Fandy Tjiptono, *Manajemen Jasa*, Yogyakarta: Andi Offset, 2002, hlm 21.

agar dapat memberikan jasa tersebut. Semua karyawannya adalah para alumni Universitas Yudharta Pasuruan dan pondok pesantren Ngalah.

4. *Acces*, yaitu meliputi kemudahan untuk di hubungi dan ditemui. Hal ini berarti lokasi, fasilitas jasa yang mudah dijangkau, waktu menunggu yang tidak terlalu lama, saluran komunikasi mudah untuk dihubungi. Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna terletak di tengah-tengah kampung tepatnya di Dusun Pandean Desa Sengonagung, jauh dari akses umum seperti jalan raya, pasar.

5. *Courtesy*, yaitu meliputi sikap yang sopan santun, respek, perhatian.

6. *Communication*, artinya memberikan informasi kepada pelanggan dalam bahasa yang tepat di pahami, serta selalu mendengarkan saran dan keluhan pelanggan.

7. *Credibility*, yaitu sifat jujur dan dapat dipercaya, *credibilitas* mencakup nama perusahaan, reputasi perusahaan, karakteristik *contact personnel*, dan interaksi dengan pelanggan.

8. *Security*, yaitu aman dari bahaya, risiko, keragu-raguan, aspek ini meliputi keamanan secara fisik, keamanan *financial*.

9. *Understanding knowing the customer*, yaitu usaha untuk memahami kebutuhan pelanggan. pada Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna masih belum ada bagian *customer service* dan marketing yang mampu memasarkan produknya pada khalayak umum.

10. *Tangible*, yaitu bukti fisik dan jasa yang bisa berupa fasilitas fisik, peralatan yang digunakan, dan representasi fisik dari jasa.

Pemasaran berpangkal pada kebutuhan anggota atau calon anggota ataupun yang belum mengetahui keberadaan usaha Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna yang belum terpenuhi dalam hal produk, kualitas, harga. Untuk itu Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna harus menyusun strategi pemasaran yang komprehensif, karena selama ini belum ada bagian marketing atau pemasaran, sehingga upaya yang dilakukan bisa optimal.

Menurut Syafi'i Antonio dalam bukunya *Bank Shari'ah dari Teori*



*ke Praktik*, kalangan lembaga keuangan shari'ah banyak menggunakan *murābahah* secara berkelanjutan *rool over*, seperti modal kerja padahal sebenarnya *murābahah* merupakan kontrak jangka pendek dengan sekali akad *one short deal*, menurutnya *murābahah* tidak tepat untuk melakukan skema modal kerja, *mudharabah* lebih tepat karena prinsipnya lebih fleksibilitas sangat tinggi. Dari uraian pembahasan implementasi pembiayaan *murābahah* di Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna, implementasi yang berjalan sudah sesuai dengan beberapa teori-teori data kepustakaan.

Implementasi pembiayaan *murābahah* yang berjalan di Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna memiliki beberapa hal yang berbeda dengan aplikasi yang berjalan di lembaga keuangan konvensional. Seperti spesifikasi aplikasi pembiayaan yang terjadi pada lembaga keuangan Koperasi Simpan Pinjam Adil Makmur Karangploso Malang. Di Koperasi Simpan Pinjam Adil Makmur Karangploso Malang tidak ada istilah pembiayaan, namun istilah tersebut sama dengan kreditur, pelaksanaan akadnya Koperasi Simpan Pinjam sama sekali tidak membutuhkan sanksi, dan disini masih marak diterapkan bunga yang sangat membebani bagi para kreditur, kurang adanya kerjasama antara pihak lembaga dan kreditur dan yang membebani bagi para nasabah yang paling memberatkan bagi para nasabah di Koperasi Simpan Pinjam Adil Makmur Karangploso Malang adalah tidak ada perbedaan dalam mengambil bunga yang diambil, misalkan dari peminjam yang kurang mampu, Koperasi Simpan Pinjam tidak menghiraukan itu, akan tetapi tetap menyamaratakan dalam mengambil keuntungannya.

Pendapat nasabah terhadap aplikasi pembiayaan *murābahah* di Koperasi Jasa Keuangan Syariah Arjuna. Menurut Bapak M. Fakhrudin dalam acara seminar manajemen koperasi jasa keuangan shari'ah selaku manager, pembiayaan *murābahah* yang ada di Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna merupakan pembiayaan yang memberikan motivasi bagi para anggotanya untuk meningkatkan usahanya, untuk itulah diperlukan

adanya suatu perencanaan agar arah dan tujuan yang hendak dicapai bisa berjalan dengan baik. Sesuai dengan data yang kami peroleh bahwa:

1. Tujuan yang hendak dicapai

Dalam kaitannya dengan tujuan yang ingin dicapai maka Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna dalam proses usaha menyesuaikan dengan tujuan koperasi secara umum. Tujuan koperasi adalah mensejahterakan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Selain itu juga Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna mengadakan pembayaran dan penyediaan modal dengan sistem shari'ah.

2. Proses pelaksanaan usaha anggota

Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna dalam proses pelaksanaan usaha nasabah berfungsi sebagai penyedia dana yaitu menyediakan kebutuhan para anggota yaitu penyediaan barang yang dikehendaki seperti pupuk, peralatan elektronok, usaha mikro, barang-barang tersebut bisa dibeli sendiri oleh nasabah dari toko yang dipilihnya atau koperasi yang membelikan sendiri barang-barang tersebut kemudian diberikan kepada anggotanya, mengenai harga yang dibutuhkan oleh nasabah rata-rata sama antara toko satu dengan toko yang lain. Hal lain yang dilakukan koperasi syariah selain memberikan dana adalah dengan melakukan atau memberikan pembinaan kepada nasabah, pembinaan yang diberikan kepada para nasabah berupa informasi tentang suatu barang yang lagi marak dicari konsumen ini ditujukan kepada para nasabah yang ingin memperluas usahanya dalam perdagangan.

Praktek pembiayaan *murābahah* di kopersi jasa keuangan syariah arjuna sudah sesuai dengan ketentuan yang ada perbankan syariah pada umunya. Mulai dari pelaksanaan, proses administrasi, sampai pengawasan. Praktek pembiayaan ini sesuai dengan ketentuan syarat dan rukun *murābahah*. Pada tahun 2012 ini jumlah anggota pembiayaan *murābahah* 562 orang, sedangkan yang sudah melunasinya sebanyak 405 orang. Jadi pada bulan januari 2013 semuanya berjumlah 155 orang. Ini menunjukkan bahwa pengawasan yang dilakukan KJKS terhadap anggotanya sesuai

dengan ketentuan di dalam teori.

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba dari setiap penjualan yang dilakukan. Dilihat dari laporan rugi laba yang ada di gambar 4.3, KJKS Arjuna tahun demi tahun semakin menurun, dikarenakan tidak ada target yang di emban di KJKS ini, sehingga mempengaruhi profitabilitas. Sedangkan laba yang di hasilkan cukup untuk membiayai gaji karyawannya, ungkap salah satu manager KJKS Arjuna. Margin yang di dapat di setiap transaksi hanya 1,2 persen. Ini justru sangat menguntungkan di daerah purwosari, tetapi karena marketing di KJKS Arjuna tidak ada, maka ini salah satu yang menghambat profitabilitas.

## SIMPULAN

### Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan serta hasil yang diperoleh seperti yang telah dideskripsikan pada bab-bab sebelumnya dapat ditarik kesimpulan bahwa:

Implementasi pembiayaan *murābahah* yang ada di Koperasi Jasa Keuangan Shaṛī'ah Arjuna sesuai dengan teori tentang *murābahah*, bahkan dalam lima tahun terakhir koperasi tidak mendapatkan kesulitan atau pembiayaan bermasalah yang sampai menyita jaminan. Artinya jaminan itu di sita karena anggota menunggak cicilan atau keluar dari aturan yang telah disepakati keduanya atau anggota wanprestasi.

Kebanyakan koperasi mengarahkan anggotanya ke produk pembiayaan *murābahah* karena risiko yang dihadapi sangat ringan dibandingkan produk *mudharabah* atau *qordul hasan*. Sehingga dilihat dari prosentase *murābahah* 60%, *mudharabah* 20%, *qordhūl ḥasān* 15%, *murābahah* lebih besar dalam penyaluran pembiayaan.

Profitabilitas di Koperasi Jasa Keuangan Shaṛī'ah Arjuna kian hari kian menurun, ini disebabkan sistem pemasaran yang ada di koperasi

masih belum ada, dilihat dari struktur organisasinya masih belum ada bagian marketing atau pemasaran, padahal dalam kompetisi bisnis shari'ah di area Purwosari, bank shari'ah atau koperasi syariah yang menawarkan margin 1,2 persen hanya KJKS Arjuna.

Pelayanan pembiayaan yang dilakukan Koperasi Jasa Keuangan Shari'ah Arjuna sama dengan koperasi syariah yang lain, bahkan pegawai semuanya melayani pembiayaan dengan profesional sesuai dengan Jobdiscription yang di kerjakan, tetapi aplikasi di lapangan masih sulit diterapkan karena pihak KJKS tidak menargetkan setiap pegawainya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, Hafidz. *Menggugat Bank Syariah*, Bogor: al-Azhar Press, 2012.
- Azhar Karim, Adiwarmarman. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta: IIT, 2002.
- Hidayatullah, Syarif. *Qawa'id Fiqiyyah Dan Penerapan Dalam Transaksi Keuangan Syariah Kontemporer*, Depok: Gramedia Publishing, 2012.
- Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*, Jakarta: Kencana Pranada Media Group, 2011.
- Kara, Muslim. *Bank Syariah di Indonesia Arab Kebijakan Pemerintah Terhadap Perbankan Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2005.
- Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.
- Madany, A. Malik, Jandra. *Memahami Bunga Dan Riba Ala Muslim Indonesia*, Yogyakarta: Biruni Press, 2008
- Meleon, Lexy. J. *Metode Penelitian Kualitatif Tujuan Surjaman (ED)*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2007.
- Muhammad, *Bank Syari'ah Analisa Kekuasaan, Peluang, Kelemahan dan Ancaman*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004.
- \_\_\_\_\_, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMD YKPN, 2002.
- \_\_\_\_\_, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004.
- \_\_\_\_\_, Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Konvensional Bank Syariah*, Yogyakarta: AMP YKPN, 2005.
- Munawwir, *Analisa Laporan Keuangan*, Yogyakarta: Liberty, 2000.
- Muslihuddin, Muhammad. *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.
- \_\_\_\_\_. *Sistem Perbankan Dalam Islam*, Jakarta: Rineka Cipta, 2004.
- Nawawi, Hadani. *Metode Penelitian Bidang Sosial Catatan Ketiga*. Yogyakarta: Gajahmada Universitas Press, 1993.

- Nawawi, Ismail. *Perbankan Syariah*, Sidoarjo: VIV Press, 2010.
- \_\_\_\_\_. *Metoda Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Dwiputra Pustaka Jaya, 2012.
- Nazir, Moh. *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003.
- Ningrat, Koentcoro, *Metode Metode Penelitian Masyarakat Cetakan Ketiga*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1991.
- Ridwan, *Bagi Hasil Bisa Dikenalkan Dengan Istilah Profit Sering atau Pembiayaan Laba. Manajemen Baitul Maal Watahwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Press, 2002.
- S. Buchori, Nur. *Koperasi Syariah*, Sidoarjo: Kelompok Masmedia Buana Pustaka, 2009.
- Sinungan, Muchdarsyah. *Dasar-Dasar dan Teknik Manajemen Kredit Edisi Pertama Cetakan Keenam*, Jakarta: Bumi Aksara, 1991.
- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*. Edisi 2. Yogyakarta: Ekonisia, 2004.
- \_\_\_\_\_. *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*. Yogyakarta: Ekonisia, 2004.
- Sudjaja, Ridwan. Berlian, Inge. *Manajemen Keuangan I*, Klaten: Intan Sejati, 2003.
- Suhartini, Arikento. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek Edisi Revisi VI*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006.
- Sumarsono, Sonny. *Manajemen Koperasi: Teori Dan Praktek*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2003.
- Sutrisno, *Manajemen Keuangan*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003.
- Syafri Harahab, Sofyan, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997.
- Syamsuddin, Lukman. *Manajemen Keuangan Perusahaan, Edisi Baru*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000.
- Tjiptono, Fandy, *Manajemen Jasa*, Yogyakarta: Andi Offset, 2002.
- Umar, Husein. *Metode Riset Bisnis*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2002.
- Warson Munawwir, Ahmad. *al-Munawwir: Kamus Arab-Indonesia*, Yogyakarta: Pondok Pesantren Krapyak, 1984.
- Wiroso, *Jual Beli Murābahah*, Yogyakarta: UII Press, 2005.